

# EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO: LAS RAZONES SOBRE SU ADOPCION Y LOS REQUISITOS PARA SER UN CONSULTANTE LEGAL EXTRANJERO EN UN PAIS QUE SEA UN PARTIDO AL NAFTA

*Michael Chrusch\**

I.	INTRODUCCIÓN .....	399
II.	LA HISTORIA DE LA ADOPCIÓN DEL NAFTA .....	400
III.	LOS OBJETIVOS DEL NAFTA .....	403
IV.	LOS REQUISITOS PARA UN CONSULTANTE LEGAL EXTRANJERO DENTRO DE UN PARTIDO AL NAFTA .....	405
V.	PROCEDIMIENTOS DE DISPUTAS DE NAFTA .....	408
VI.	EL ARBITRAJE Y LA LITIGACION EN MEXICO .....	409
VII.	EL TRIBUNAL COMERCIAL INTERNACIONAL CANADIENSE .....	411
VIII.	LAS PERSPECTIVAS DE QUE CHILE LLEGUE A SER UN PARTIDO AL NAFTA .....	411
IX.	LOS BENEFICIOS ECONOMICOS DE NAFTA .....	412
X.	CONCLUSION .....	413

## I. INTRODUCCIÓN

En una economía global, todos los países cambien productos y servicios entre si. El comercio Internacional es esencial para lograr una economía global. Mientras que el mundo se mueve para hacer una economía global, la necesidad de un comercio internacional de mercaderías y servicios aumenta. Habían numerosos acuerdos entre países para facilitar el comercio internacional, pero El Tratado de Libre

---

\* B.S., *cum laude*, Financia, Economía, Justicia Delictiva, 1994, Universidad de la Florida; candidato para Juris Doctorate, 1997, Nova Southeastern Universidad Shepard Broad Law Center. Este papel ganó 2nd lugar en 1996 en la competición de Escribiendo Para la Realidad patrocinado por la sección de leyes Internacional de la *Bar* de la Florida.

Comercio' (NAFTA) firmado por el Canadá, México, y los Estados Unidos, es el acuerdo comercial más reciente. Fue firmado por cada partido con la intención de incrementar el comercio mediante la eliminación de la aplicación de las barreras de tipo arancelario como no arancelario.<sup>2</sup>

Este documento está diseñado para servir de guía a abogados practicantes en las leyes de comercio internacional. El papel se divide en diez secciones. La primera sección es la introducción al documento. La segunda abarca la historia de la adopción del NAFTA. La tercera sección plantea los objetivos del NAFTA. Después de haber explicado los objetivos generales del NAFTA, la cuarta trata con los requisitos para ser un consultante legal extranjero en un Partido NAFTA. La quinta desarrolla los procedimientos de resolución de disputa sobre la provisiones de NAFTA si hay un desacuerdo entre los gobiernos del los Partidos. La sexta explora arbitraje y litigación en México. La séptima explica lo que es el Tribunal Canadiense de Comercio Internacional (CITT). La octava abarca la posibilidad que Chile llegue a ser el próximo país latinoamericano en tener un acuerdo libre de comercio con los Estados Unidos. La novena trata de los beneficios económicos que NAFTA produce para cada Partido. La décima es la conclusión.

## II. LA HISTORIA DE LA ADOPCIÓN DEL NAFTA

El concepto para el Tratado de Libre Comercio comenzó con el acuerdo comercial entre los Estados Unidos y Canadá. En 1986, Canadá, el socio más grande de comercio de los Estados Unidos en ese tiempo, pidió que los Estados Unidos negociara un acuerdo de libre comercio.<sup>3</sup> Los Estados Unidos y el Canadá crearon el Acuerdo de libre comercio entre los Estados Unidos y el Canadá (CUFTA) en 1988.<sup>4</sup> CUFTA se diseñó para promover el comercio entre el Canadá y los Estados Unidos. En 1988, México creció económicamente y llegó a ser el tercer comerciante más grande en intercambio con los Estados Unidos.<sup>5</sup> México también quiso tener un acuerdo comercial con los Estados Unidos.<sup>6</sup>

---

1. North American Free Trade Agreement, Aug. 12, 1992, pmbi., 32 I.L.M. 297, Hein's No. KAV 3417 at 297 [más adelante NAFTA].

2. Ellen G. Yost, *The United States Perspective On Negotiations For A North American Free Trade Agreement*, 5 INT'L L. PRACTICUM 67 (1992).

3. *Id.*

4. BARRY APPELTON, NAVIGATING NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT: A CONCISE GUIDE TO THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT 4 (1994).

5. Yost, *supra* note 2, at 67.

6. *Id.*

El Canadá, México, y los Estados Unidos tenían incentivos económicos para adoptar un acuerdo comercial trilateral. La meta más importante de cada país era aumentar el comercio.<sup>7</sup> Los Estados Unidos consideró que la eliminación de barreras, tanto de tipo arancelario como no arancelario entre los Estados Unidos y México, crearían nuevas oportunidades de inversión y comercio.<sup>8</sup> Los Estados Unidos también quería aumentar las exportaciones al Canadá y a México.<sup>9</sup> El Canadá quería procurar acceso para sus propias mercaderías, servicios, y capital en México.<sup>10</sup> México quiera un acuerdo con los Estados Unidos que tuviera nuevas oportunidades para su creciente mercado.<sup>11</sup>

La década de los 80s fueron marcados por la creación de bloques regionales comerciales. Esto ocurrió porque los bloques regionales comerciales permitían que los países llegaran a ser menos dependientes del comercio internacional. Los bloques comerciales son eficientes en costos y beneficiosos a los países que son miembros del bloque.<sup>12</sup> Por ejemplo, los precios de las importaciones y las exportaciones pueden reducirse porque los costos navieros entre países limítrofes son más inferiores que los costos navieros entre países distantes. Debido a estos precios más bajos, los individuos países dentro de un bloque regional comercial pueden beneficiarse por la disminución del costo de consumo.

Estos bloques comerciales posan amenazas serias a los países que no son miembros. Los miembros tienen un incentivo para proveer tratamiento favorable a los productos y servicios del uno al otro y fortalecerse como un bloque de comercio. Los países que no son miembros sufren una desventaja por el aumento a las barreras tanto de tipo arancelario como no arancelario. Las exportaciones de los países no miembros a bloques regionales comerciales disminuyen a causa de sus precios más altos que son ocasionados por las barreras comerciales.

El comercio entre las naciones Europeas llegó a ser más unido en la década de los 80s.<sup>13</sup> La fuerza de la Unión Europea (EU) posa amenazas serias a la futura posición que tomara los Estados Unidos en el

---

7. *Id.*

8. *Id.* at 68.

9. *Id.* at 67.

10. RONALD J. WONNACOTT, *Canada's Role in NAFTA: To What Degree Has It Been Defensive*, MEXICO AND NAFTA: WHO WILL BENEFIT 163, 165 (1995).

11. RONALD H. BROWN, U.S. DEP'T OF COM., U.S. GLOBAL TRADE OUTLOOK 1995-2000: TOWARD THE 21ST CENTURY 23 (1995).

12. *Id.*

13. *Id.*

mercado mundial.<sup>14</sup> Los tres países norteamericanos querían un acuerdo trilateral a causa del mercado único en la Comunidad Europea.<sup>15</sup> Varios de los miembros principales de la EU son el: Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, España, Austria, Finlandia, y Suecia.<sup>16</sup> Los países norteamericanos querían fortalecer sus economías para competir con la EU, que es el bloque de comercio más grande del mundo.<sup>17</sup> NAFTA se concibió parcialmente para proveer una válvula de seguridad para el comercio norteamericano en caso de que la Comunidad Europea comenzara a excluir países no miembros de la unión.<sup>18</sup>

El Canadá, México, y los Estados Unidos, concluyeron que un acuerdo de libre comercio regional mantendría la posición económica de cada país en el mercado mundial.<sup>19</sup> Las Naciones también toman parte en acuerdos comerciales libres por otras razones.<sup>20</sup> Primeramente, un país candidato puede escoger un arreglo de comercio libre a fin de mantener acceso al presunto mercado de su socio.<sup>21</sup> Segundo, un acuerdo de libre comercio puede mejorar las relaciones bilaterales de inversión y comercio.<sup>22</sup> Finalmente, las naciones que rebajan las barreras comerciales pueden promocionar el comercio diverso, e igualar su balance comercial bilateral.<sup>23</sup>

Desde 1980, los Estados Unidos ha sufrido una transición en sus exportaciones.<sup>24</sup> A causa del gran crecimiento económico en Asia y México, y el crecimiento moderado en Europa, los Estados Unidos ha aumentado sus exportaciones a Asia y México.<sup>25</sup> Los Estados Unidos se alejó de los mercados europeos tradicionales y se movió hacia los mercados asiáticos y mexicanos. Esto ocurrió porque el mercado para productos estadounidenses en México y Asia se ha expandido y a su vez se

---

14. BROWN, *supra* note 11, at 32.

15. GABRIEL SZEKELY, *The Consequences of NAFTA for European and Japanese Trade and Investment*, MEXICO AND NAFTA: WHO WILL BENEFIT 149 (1994).

16. BROWN, *supra* note 11, at 30-31.

17. *Id.* at 32.

18. SZEKELY, *supra* note 15, at 149.

19. BRENDA M. MCPHAIL, *NAFTA NOW! THE CHANGING POLITICAL ECONOMY OF NORTH AMERICA* vii (1995).

20. KENT S. FOSTER & DEAN C. ALEXANDER, *PROSPECTS OF A U.S.-CHILE FREE TRADE AGREEMENT* 32 (1994).

21. *Id.*

22. *Id.*

23. *Id.* at 33.

24. BROWN, *supra* note 11, at 23.

25. *Id.* at 24.

ha aumentado la inversión extranjera en México produciendo rápido aumento de: comercio, capital, y mercaderías intermedias.<sup>26</sup> NAFTA se utilizó como una herramienta para lograr la transición de los Estados Unidos a los mercados europeos y mexicanos.

### III. LOS OBJETIVOS DEL NAFTA

La meta de NAFTA es establecer un área de libre comercio.<sup>27</sup> El artículo 101 de NAFTA establece el área de libre comercio de acuerdo con el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).<sup>28</sup> En el Artículo 103(1) de NAFTA, los Partidos afirman sus obligaciones y derechos existentes del GATT y bajo de cualquier otro acuerdo del que los tales partidos sean miembros.<sup>29</sup>

El acuerdo de GATT se firmó en 1947 por veinticuatro naciones.<sup>30</sup> El objetivo de GATT es levantar el nivel de viviendo, asegurar empleo total, lograr una economía con gran ingreso voluminoso creciente y una demanda efectiva, desarrollando el pleno uso de los recursos del mundo, y expandiendo la producción y cambio de mercaderías.<sup>31</sup> Para cumplir con estos objetivos, cada partido signatorio quiso eliminar el tratamiento discriminatorio del comercio internacional.<sup>32</sup>

NAFTA no elimina las provisiones de GATT. NAFTA reconoce a GATT y permite que los partidos mantengan sus derechos y obligaciones bajo GATT. GATT y NAFTA son similares porque cada acuerdo busca promover el comercio internacional con la metida de eliminar la aplicación de barreras tanto de tipo arancelario como no arancelario.<sup>33</sup> Sin embargo, si hay un conflicto entre dos partidos de NAFTA y GATT cual tiene resoluciones diferentes bajo de los acuerdos, el NAFTA predominará al alcance del conflicto particular, excepto si se hacen distintas provisiones en NAFTA.<sup>34</sup>

Los acuerdos de libre comercio como el NAFTA, les permiten a los países fortalecer sus relaciones económicas mediante la eliminación de

---

26. *Id.* at 23. Las mercaderías intermedias son las mercaderías que no están en su forma final. Son las mercaderías que se usan en los procesos adicionales de fabricación.

27. NAFTA, *supra* note 1.

28. *Id.* at art. 101.

29. *Id.*

30. General Agreement on Tariffs and Trade, Oct. 30, 1947, T.I.A.S. No. 1700, at 639.

31. *Id.* at 641.

32. *Id.*

33. *Id.*

34. NAFTA, *supra* note 1, at art. 103(2), at 297.

barreras comerciales.<sup>35</sup> El Preámbulo de NAFTA estableció el compromiso de trabajar juntos entre los Estados Unidos, el Canadá, y México. Los gobiernos hicieron una resolución para fortalecer su amistad y cooperación, para contribuir al desarrollo y expansión del comercio mundial, y para proveer un catalizador para incrementar la cooperación internacional.<sup>36</sup>

Los gobiernos querían crear un mercado expansivo y seguro para las mercaderías y los servicios producidos en sus territorios. También querían reducir las distorsiones del comercio, y establecer reglas claras y mutuamente beneficiosas para gobernar su comercio.<sup>37</sup> Los gobiernos también querían asegurar una estructura comercial predicable para la inversión y planificación de negocio.<sup>38</sup> Cada país deseaba incrementar sus obligaciones y derechos respectivos bajo el GATT y otros instrumentos multilaterales y bilaterales de cooperación.<sup>39</sup>

El Preámbulo de NAFTA incluye el deseo de cada país mejorar la competencia de sus firmas negociantes en mercados globales, criar innovación y creatividad, y promover el comercio en mercaderías y servicios los cuales son el tema de derechos intelectuales de propiedad.<sup>40</sup> El Preámbulo afirma que cada país tiene que implementar NAFTA con los mismos ideales. Al implementar NAFTA, cada país debe: proteger, mejorar, y establecer derechos básicos para trabajadores.<sup>41</sup> Los implementos deben ser consistente con las protecciones sobre el medio ambiente y políticas de conservación de los Partidos al NAFTA.<sup>42</sup> Finalmente, el propósito de NAFTA es: crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones de trabajo, y mejorar las normas de vivienda en cada país respectivo.<sup>43</sup>

Los objetivos del Preámbulo, y el primer capítulo, se aplican a todos los veintidós capítulos del NAFTA. Los objetivos del primer capítulo incluyen la facilitación del movimiento fronterizo de mercaderías y servicios mediante la eliminación de barreras, tanto de tipo arancelario como no arancelario.<sup>44</sup> Cada país quiere promover la competencia

---

35. FOSTER & ALEXANDER, *supra* note 20, at 23.

36. NAFTA, *supra* note 1, at pmbl., at 297.

37. *Id.*

38. *Id.*

39. *Id.*

40. *Id.*

41. *Id.*

42. NAFTA, *supra* note 1, at pmbl., at 297.

43. *Id.*

44. *Id.* at art. 102(1)(a), at 297.

solamente en el área de libre comercio para aumentar oportunidades de inversión en los territorios de los Partidos.<sup>45</sup> NAFTA debe proveer protección adecuada y efectiva en derechos de propiedad intelectuales en el territorio de cada Partido.<sup>46</sup> Los objetivos del NAFTA también incluyen el deseo de los Partidos de crear procedimientos efectivos para el implemento y aplicación de NAFTA, y establecer una junta administrativa para la resolución de disputas.

Parecido al Preámbulo y Capítulo uno, el Capítulo tres de NAFTA es también aplicable a todos los veintidós capítulos del acuerdo comercial. En el Artículo 301(1) del Capítulo tres, "cada Partido acordará tratamiento nacional a las mercaderías de otro Partido conforme . . . con el GATT."<sup>47</sup> Según el Artículo 301(2), el trato nacional significa un trato por el valor acordado y semejante a mercaderías producidas domésticamente. El artículo 302 abarca la eliminación de las arancelarias. En el Artículo 302, ningún Partido puede aumentar las tarifas de aduana o adoptar alguna tarifa de aduana sobre una mercadería original, y cada Partido eliminará progresivamente las tarifas de la aduana sobre artículos de origen.<sup>48</sup> Sobre el pedido de cualquier Partido, los Partidos se consultarán para considerar el aceleramiento de la eliminación de deberes de aduana.<sup>49</sup>

#### IV. LOS REQUISITOS PARA UN CONSULTANTE LEGAL EXTRANJERO DENTRO DE UN PARTIDO AL NAFTA

NAFTA abarcó el comercio tanto de mercaderías como el de servicios. El cruce del comercio fronterizo se abarca en el Capítulo doce de NAFTA.<sup>50</sup> El Anexo 1210.5 sección B del Capítulo doce trata el tema de los consultantes legales extranjeros.<sup>51</sup> "Cada Partido permitirá que un nacional del otro Partido practique o aconseje sobre la ley de cualquier país en que esa persona se autorice a ejercer como abogado."<sup>52</sup>

NAFTA tiene directivas que cada país debe seguir para licenciar a un abogado que practique o aconseje en otro territorio del Partido. NAFTA requiere que cada partido consulte y obtenga consejo de sus cuerpos profesionales sobre qué tipo de asociación un abogado doméstico,

---

45. *Id.* at art. 102(1)(c), at 297.

46. *Id.* at art. 102(1)(d), at 297.

47. *Id.* at art. 301(1), at 299 (nota editorial: traducido de Inglés).

48. NAFTA, *supra* note 1, at art. 302(1), (2), at 300.

49. *Id.* at art. 302(3), at 300.

50. *Id.* at ch. 12, at 649.

51. *Id.* at Annex 1210.5(B), at 652.

52. *Id.* at Annex 1210.5(B)(1), at 652.

y un consultante extranjero, necesitan crear.<sup>53</sup> Además, los cuerpos profesionales de cada país deben recomendar normas y criterios que los consultantes legales extranjeros deben seguir para poder ser autorizados a consultar en el territorio del otro partido. NAFTA permite que los cuerpos profesionales recomiendan normas y criterios para cualquier materia relacionada con servicios legales extranjeros.<sup>54</sup>

Cada Partido signatorio del NAFTA acuerda consultar el uno con el otro en el área de consulta legal extranjera.<sup>55</sup> NAFTA requiere que cada partido establezca programas nacionales para crear procedimientos comunes para la autorización de consultantes legales extranjeros.<sup>56</sup> Si un Partido recomienda un curso de acción, el otro Partido debe implementar la recomendación mediante sus autoridades dentro de un año de la fecha de la recomendación.<sup>57</sup>

El artículo 1210 contiene los requisitos para la licenciatura y la certificación de consultantes legales extranjeros.<sup>58</sup> El artículo 1210 forma la parte de NAFTA que tratare asegurar que no sean creadas barreras innecesarias para comerciar.<sup>59</sup> El Artículo 1210(1)(a) dice que cada Partido asegurará que cualquier medida sea basada en criterios objetivos, tales como la competencia y la capacidad para proveer un servicio, y que no será más grave de lo que es necesario para asegurar la calidad de un servicio.<sup>60</sup> Además, "las medidas no deben ser restringidas sobre servicios fronterizos."<sup>61</sup>

Cualquier requisito de ciudadanía o de residencia fija va a ser eliminado en el año 1996.<sup>62</sup> Así, un individuo no necesita vivir o ser ciudadano de un país de Partido para ser un consultante legal extranjero en ese país. Un Partido puede ordenar un requisito permanente de residencia si otro Partido decide imponer los mismos. El requisito de residencia puede mantenerse mientras que el otro Partido mantenga su requisito de residencia.<sup>63</sup> Un Partido puede reincorporar cualquier requisito al nivel

---

53. *Id.* at Annex 1210.5(B)(2)(a), at 652.

54. NAFTA, *supra* note 1, at Annex 1210.5(B)(2)(b)&(c), at 652.

55. *Id.* at Annex 1210.5(B)(3), at 652.

56. *Id.* at Annex 1210.5(B)(4), at 652.

57. *Id.* at Annex 1210.5(B)(5), at 652.

58. *Id.* at Annex 1210.5(B)(2)(b), at 652.

59. *Id.* at art. 1210(1), at 650.

60. NAFTA, *supra* note 1, at art. 1210(1)(a)&(b), at 650.

61. *Id.* at art. 1210(1)(c), at 650 (nota editorial: traducido de Inglés).

62. *Id.* at art. 1210(3), at 650.

63. *Id.*



federal, estatal, o provincia. El Partido que reincorpore el requisito debe avisarle al Partido que no esté cumpliendo con la reincorporación.<sup>64</sup>

Las medidas adoptadas o mantenidas por un Partido con respecto a la licenciatura o la certificación de un proveedor de servicios profesionales deben conformarse con el Anexo 1210.5.<sup>65</sup> La sección A del Anexo 1210.5 abarca las provisiones generales de los servicios profesionales incluyendo el procedimiento de las aplicaciones para licenciatura y certificación.<sup>66</sup> El otorgue de una licencia o certificado será entregado dentro de un tiempo razonable después de que la aplicación para una licencia o un certificado sea completada.<sup>67</sup> Las autoridades le informarán al solicitante si se necesita alguna información adicional.<sup>68</sup>

Cada Partido al NAFTA fomenta a sus cuerpos profesionales en sus territorios respectivos para que desarrollen normas y criterios para la licenciatura y certificación de sus servicios profesionales.<sup>69</sup> Las normas y los criterios pueden ser desarrollados respecto a la educación, los programas académicos, y la educación continua para mantener la certificación profesional.<sup>70</sup> Las normas de los exámenes para los requisitos de licenciatura pueden ser establecidas por cada país. Un solicitante, al ser entrevistado, puede tener que someterse a un examen oral. Además, cada país puede requerir cierta cantidad de experiencia antes de que un solicitante pueda ser otorgado una licencia.<sup>71</sup>

NAFTA permite el establecimiento de otras normas. Un Partido puede limitar el alcance de la práctica solamente para las actividades permitidas.<sup>72</sup> Un Partido puede mandar requisitos de conocimientos sobre las leyes locales, las normas, el idioma, la geografía, o el clima.<sup>73</sup> Un Partido puede crear normas para la protección del consumidor.<sup>74</sup>

Cada partido puede colocar normas y criterios sobre la conducta y la ética que deben seguir los consultantes legales extranjeros. Estas normas pueden incluir la conducta profesional y la naturaleza de acción

---

64. *Id.* at art. 1210(3)(a)&(b), at 650-51.

65. *Id.* at art. 1210(5), at 651.

66. NAFTA, *supra* note 1, at Annex 1210.5(A), at 651-52.

67. *Id.* at Annex 1210.5(A)(1)(a), at 651.

68. *Id.* at Annex 1210.5(A)(1)(b), at 651.

69. *Id.* at Annex 1210.5(A)(2), at 652.

70. *Id.* at Annex 1210.5(A)(3)(a)&(e), at 652.

71. *Id.* at Annex 1210.5(A)(3)(b)&(c), at 652.

72. NAFTA, *supra* note 1, at Annex 1210.5(A)(3)(f), at 652.

73. *Id.* at Annex 1210.5(A)(3)(g), at 652.

74. *Id.* at Annex 1210.5(A)(3)(h), at 652.

disciplinaria para los que no concuerden con esas normas.<sup>75</sup> La Asociación Internacional de Abogados creó el Código Internacional de Ética en el 1956 que sirve como guía de ética para abogados internacionales.<sup>76</sup> Según el Código Internacional de Ética "un abogado quien emprende el trabajo profesional en una jurisdicción donde él no es un miembro de la profesión local, se adherirá a las normas de ética profesional de la jurisdicción en donde el sea un miembro."<sup>77</sup> Un abogado es sujeto a las mismas normas de ética de los abogados en el país donde él esté trabajando.<sup>78</sup>

La Asociación Estadounidense de Abogados enmendó sus Reglas de Modelo de Conducta Profesional en agosto del 1993, para proveer a través de la Regla 8.5, que un abogado puede ser sujeto a la autoridad disciplinaria de esta jurisdicción y también de otra jurisdicción donde el abogado a sido admitido por la misma conducta.<sup>79</sup> Los abogados que practiquen o consulten en jurisdicciones extranjeras pueden ser sujetos a las reglas de ética de más de una jurisdicción.<sup>80</sup>

La Comisión de Libre Comercio se creó bajo NAFTA para supervisar implementos del Acuerdo.<sup>81</sup> La Comisión de Comercio acordó reunirse, dentro de un año de la fecha que entró en vigor a este Acuerdo, "con una vista de evaluar el progreso total de la Sección doce. La Comisión evaluará el progreso en enmendando o quitando las reservas que se pusieron sobre el consultante legal extranjero, y para evaluar cualquier otro trabajo adicional que pueda ser apropiado con respecto a los consultantes legales extranjeros."<sup>82</sup>

## V. PROCEDIMIENTOS DE DISPUTAS DE NAFTA

En caso de que haya una disputa de gobiernos entre Partidos, el consultante legal extranjero debe conocer los métodos de resolución de disputa. NAFTA tiene ciertos procedimientos para resolver los desacuerdos. El capítulo veinte de NAFTA provee los procedimientos para el arreglo de disputas.<sup>83</sup> La resolución comienza con consultas que deben

---

75. *Id.* at Annex 1210.5(A)(3)(d), at 652.

76. Helena M. Tavares, *The United States Perspective on Traveling With The Attorney-Client Privilege: Checked or Carry-On Baggage*, 7 INT'L L. PRACTICUM 9 (1994).

77. *Id.* (Nota editorial: traducido de Inglés).

78. *Id.*

79. *Id.*

80. *Id.*

81. HAMILTON LOEB, NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT: SUMMARY AND ANALYSIS 100 (1993).

82. NAFTA, *supra* note 1, at Annex 1210.5(B)(7), at 652.

83. LOEB, *supra* note 81, at 101.

ser los medios primarios de radicar las disputas. Si la consulta no rinde una resolución dentro de treinta a cuarenticinco días de su inicio, un Partido consultante puede pedir una reunión de la Comisión de Libre Comercio, que también es responsable de resolver disputas con respecto a la interpretación o la aplicación de NAFTA. La Comisión puede confiar en consejeros técnicos, convocar expertos o grupos de trabajo, buscar conciliación, mediación, u otros procedimientos de resolución de disputa en un esfuerzo para resolver la disputa rápidamente.

Si la consulta no es exitosa, un Partido puede pedir un panel arbitral. Un tercer Partido con un interés considerable puede unirse como un partido demandante ante el panel. El panel arbitral consiste en cinco miembros normalmente elegidos de una lista de expertos en los campos de la ley, el comercio u otros asuntos abarcados por el Acuerdo. Los Partidos en disputa primero eligen un director al panel. Cada Partido entonces selecciona a dos miembros adicionales cuales deben ser ciudadanos del otro Partido disputador.<sup>84</sup>

El panel entregará un informe definitivo evaluando los puntos de disputa.<sup>85</sup> Si el panel determina que una medida tomada por un Partido no es consistente con las obligaciones de NAFTA o que ciertos beneficios proveídos en el Acuerdo están perjudicados, y los Partidos no han alcanzado una resolución mutuamente satisfactoria, el Partido demandante puede suspender la aplicación de los beneficios equivalentes al otro Partido hasta que ellos hayan llegado a un acuerdo.<sup>86</sup>

## VI. EL ARBITRAJE Y LA LITIGACION EN MEXICO

Una entidad de negocio estadounidense puede acordar con su socio mexicano de negocios para someter sus disputas a arbitraje obligatorio.<sup>87</sup> México ha adoptado legislación que facilita la aplicación de un otorgue de arbitraje en sus cortes.<sup>88</sup> Sin embargo, si los Partidos no han proveído un procedimiento para la selección de un árbitro, una corte Mexicana nombrará a un árbitro. La corte escogerá dos árbitros cuando se requiera un panel de tres personas; y esos dos árbitros elegidos seleccionarán a un tercer árbitro. Generalmente no hay ningún derecho para apelar a las personas nombradas por la corte.

---

84. *Id.*

85. *Id.* at 102.

86. *Id.*

87. Ernesto Cordero, *How U.S. Firms Can Stay Out of Trouble*, CAL. L. BUS., May 15, 1995, at 19.

88. *Id.* at 29.

A menos que una entidad haya incluido cláusulas apropiadas de resolución de disputa en su contrato, la entidad puede encontrarse litigando en las cortes Mexicanas.<sup>89</sup> La litigación contra una entidad Mexicana no puede proceder en una corte de los Estados Unidos, a menos que el demandado haya consentido a la jurisdicción o que tenga contactos con el foro. Antes de confiar en precedentes judiciales, las cortes Mexicanas primariamente utilizan como fuentes, la ley, la constitución, las provisiones estatutarias, o provisiones administrativas. El descubrimiento para las demandas en México es mas limitado que en los Estados Unidos.

La ley no le provee a los Partidos el derecho de conducir interrogatorios escritos o deposiciones fuera de la presencia de la corte. La producción de documentos, y la mayoría de otros tipos de descubrimiento, ocurren durante el juicio. El descubrimiento limitado puede emprenderse solamente en torno a esfuerzos para obtener una orden de la corte, conservando la condición o prohibiendo de cierta conducta, comparable con una prohibición judicial u orden restrictiva temporal.

Después que un fallo por registrado, el cliente se enfrenta con imponer el fallo. La aplicación puede ser difícil si los procedimientos apropiados no se siguen. A fin de aumentar la probabilidad de que cualquier fallo de los Estados Unidos se imponga contra la entidad mexicana, el servicio debe realizarse por medio de un método reconocido como apropiado en los Estados Unidos y en México. El servicio de proceso se realiza mediante la transmisión de papeles legales entre los Estados Unidos y las cortes Mexicanas.

El método de servicio que todos los partidos deben utilizar es el de la Convención Interamericana sobre Cartas Rogatorio y Protocolo Adicional (la *Convención Interamericana*), firmado por ambos los Estados Unidos y México. Una corte Mexicana no impondrá un fallo obtenido en un juicio que no a sido entregado según la Convención Interamericana.<sup>90</sup> Generalmente, el Departamento de Estado ayuda en las transmisiones de papeles legales. Sin embargo, la corte mexicana se hace cargo de entregarle al demandado, y la demostración de servicio se transmite al demandante o a la corte de los Estados Unidos.

Una vez que el fallo de los Estados Unidos se obtenga, las cortes Mexicanas lo impondrán sujeto a ciertas limitaciones. La obligación que debe ser impuesta no debe contravenir con la política o la ley pública de México. El fallo también debe crear una responsabilidad personal, opuesto a una declaración sobre los derechos de propiedad. El proceso de servicio personal debe de haberse hecho sobre el demandado Mexicano

---

89. *Id.* at 19.

90. *Id.* at 29.

conforme a la Convención Interamericana, y la corte que emite el fallo debe considerarse competente bajo las normas internacionales.<sup>91</sup>

## VII. EL TRIBUNAL COMERCIAL INTERNACIONAL CANADIENSE

Negociar en el Canadá requiere que el consultante legal extranjero tenga conocimiento de las instituciones que tengan que ver con puntos comerciales canadienses. El Canadá tiene una institución judicial/consultiva que se responsabiliza por las preguntas referentes al comercio.<sup>92</sup> Como parte de sus funciones judiciales, el Tribunal Canadiense de Comercio Internacional (CITT) actúa como una corte administrativa y es responsable por todas las apelaciones de la aduana y de decisiones de impuestos.<sup>93</sup> En su capacidad consultiva, el CITT se responsabiliza de informarle al gobernador de Consejo cualquiera sobre materia comercial que se relacione con los intereses económicos o comerciales del Canadá con respecto a mercaderías o servicios.

Hay varias maneras en que un caso puede someterse al CITT. Un caso puede ser iniciado por el Ministro Diputado de Renta del Canadá, por un productor de mercaderías domésticas o por una asociación de productores. La determinación preliminar de daño material se hace por el mismo departamento que examina el punto.<sup>94</sup> Una decisión sobre el caso debe hacerse entre 255 y 300 días después del inicio del caso.<sup>95</sup> A menos de que sea especificado de otra manera en el contrato, una entidad que haya hecho negocios con Canadá puede ser sujeto a una decisión del CITT.

## VIII. LAS PERSPECTIVAS DE QUE CHILE LLEGUE A SER UN PARTIDO AL NAFTA

El Canadá, México, y los Estados Unidos son los Partidos originales del NAFTA. NAFTA no le prohíbe a ningún otro Partido tomar parte de acuerdos libres de comercio con otros países. Es muy probable que Chile sea el próximo país latinoamericano para negociar un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos.<sup>96</sup> En 1990, los Estados

---

91. *Id.*

92. ANDREW D.M. ANDERSON, SEEKING COMMON GROUND: CANADA-U.S. TRADE DISPUTE SETTLEMENT POLICIES IN THE NINETIES 51 (1995).

93. *Id.* at 52.

94. *Id.* at 55.

95. *Id.*

96. FOSTER & ALEXANDER, *supra* note 20, at 30.

Unidos y Chile establecieron el Consejo sobre Comercio e Inversión.<sup>97</sup> El objetivo del Consejo era controlar las relaciones de inversión y comercio, incluyendo la identificación de las áreas donde hacía falta la liberalización.<sup>98</sup> El Presidente Clinton y el Representante de Comercio Mickey Kantor expresaron un deseo de promover las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y Chile, y de entrar en un acuerdo de libre comercio con éste.<sup>99</sup>

Además de las razones generales para tomar parte de un Acuerdo de Libre Comercio (FTA), existían otras razones para llegar a un acuerdo de libre comercio entre los Estados Unidos y Chile.<sup>100</sup> Primero, el FTA cumpliría parcialmente las metas del EAIS, con otras naciones latinoamericanas y caribeñas con las cuales los Estados Unidos tuvo acuerdos de libre comercio.<sup>101</sup> Segundo, Chile tiene una de las economías más avanzadas y abiertas en América Latina.<sup>102</sup> Tercero, los intereses de los Estados Unidos serían cumplidos porque los países latinoamericanos observarían los beneficios recibidos por Chile a causa de sus tradiciones democráticas y sus reformas de mercado libre.<sup>103</sup> Cuarto, los Estados Unidos declaró que Chile es la única nación que debe entrar en un FTA.<sup>104</sup> Quinto, las compañías de los Estados Unidos ganarían mayor acceso al mercado chileno.

### IX. LOS BENEFICIOS ECONOMICOS DE NAFTA

Cada país ha realizado unos tremendos beneficios económicos tremendos del resultado de NAFTA. La distribución de exportaciones estadounidenses al Canadá y a México han aumentado desde 1980 a los tiempos actuales. En 1983, los Estados Unidos exportó 21.1 por ciento de sus exportaciones fabricadas al Canadá y 4.4 por ciento a México.<sup>105</sup> Las exportaciones de los Estados Unidos a México han aumentado considerablemente sobre los últimos diez años, y en 1992 México llegó a ser el segundo mercado más grande de mercaderías fabricadas en los

---

97. *Id.* at 29.

98. *Id.*

99. *Id.* at 31-32.

100. *Id.* at 34.

101. *Id.* El Presidente Bush estableció una meta a largo plazo de un área libre para comercio hemisférico que sería desde Alaska hasta Argentina. Es conocido como la Empresa Para La Iniciativa de las Américas [más adelante EAI]. *Id.*

102. FOSTER & ALEXANDER, *supra* note 20, at 34.

103. *Id.* at 34-35.

104. *Id.* at 35.

105. BROWN, *supra* note 11, at 24.

Estados Unidos.<sup>106</sup> En 1994, los Estados Unidos exportaron veinticuatro por ciento de sus exportaciones fabricadas al Canadá y 8.9 por ciento a México.<sup>107</sup> Con aranceles inferiores sobre las mercaderías mexicanas exportadas, las importaciones Mexicanas en los Estados Unidos esperan un crecimiento de siete por ciento a diez por ciento en el año 2000.<sup>108</sup> En anticipación del NAFTA, México realizó 5 billones en la inversión extranjera en los primeros tres meses de 1992.<sup>109</sup>

NAFTA provee ventajas para que los inversionistas estadounidenses establezcan negocios en México requiriendo que los Estados Unidos o las compañías canadienses sean tratados iguales como los negocios Mexicanos.<sup>110</sup> En el Artículo 301 del Capítulo Tres, el NAFTA provee que cada Partido acordará tratamiento nacional a las mercaderías del otro Partido.<sup>111</sup> Según los datos del Departamento de Comercio para 1994, las exportaciones de Estados Unidos a México subieron a 50.8 billones, de 41.6 billones en 1993, un aumento de veintidós por ciento.<sup>112</sup> Las exportaciones de México a los Estados Unidos han aumentado de 39.9 billones en 1993 a 49.5 billones en 1994.<sup>113</sup> La inversión en fábricas y equipos también han crecido como resultado del NAFTA.<sup>114</sup> Los Estados Unidos y las compañías canadienses invirtieron 2.4 billones en México durante los primeros ocho meses de 1994.<sup>115</sup> Asia y Europa también han aumentado sus inversiones en México.<sup>116</sup>

## X. CONCLUSION.

Los acuerdos de libre comercio se adoptan generalmente para aumentar el comercio entre países y para disminuir o eliminar las barreras comerciales. Los países quieren que el aumento en cuanto al comercio exceda el ingreso arancelario y que los beneficios económicos protejan sus negocios locales de la competencia extranjera.

---

106. *Id.*

107. *Id.*

108. MCPHAIL, *supra* note 19, at 90.

109. *Id.*

110. Nina Schuyler, *The Mexican Connection: U.S. Business South of The Border Creates Legal Problems as Two Different Cultures Blend Together*, CAL. L. BUS., May 15, 1995, at 18.

111. NAFTA, *supra* note 1, at art. 301, at 299.

112. Schuyler, *supra* note 110, at 18.

113. *Id.*

114. *Id.*

115. *Id.*

116. *Id.*

Desde que NAFTA se adoptó, el comercio entre México, el Canadá, y los Estados Unidos ha crecido significativamente. Con el comercio creciente entre los Partidos de NAFTA, la necesidad para consultantes legales extranjeros debe crecer. Consultar o aconsejar en un territorio de Partido extranjero debería ser más fácil porque los requisitos de licenciatura se enumeran en capítulo doce de NAFTA.

El capítulo doce de NAFTA lista los procedimientos y requisitos para hacerse consultante extranjero o abogado en un país miembro de NAFTA. Un individuo tiene que solicitar una licencia, la cual será determinada dentro de un tiempo razonable después de haber completado la solicitud. La solicitud puede comprender de un examen escrito y oral. También se puede requerir la educación continúa para mantener la licencia.

Las provisiones de NAFTA pueden extenderse a Chile. Chile está bien ubicado para llegar a ser Partido al NAFTA. Si Chile se hace miembro de NAFTA es probable que los mismos requisitos de licenciatura sean aplicados a los consultantes o a los abogados que deseen practicar en Chile. Primero, es práctico incluir las provisiones existentes a un nuevo miembro. Segundo, las negociaciones para nuevos o diferentes requisitos de licenciatura podrían demorar el procedimiento para que Chile llegara a ser Partido de NAFTA. Tercero, cada país necesitaría llegar a un acuerdo sobre nuevos o diferentes requisitos de licenciatura.

Un contrato entre partidos de NAFTA debe contener una cláusula de resolución de disputa. La litigación en México es diferente que la de los Estados Unidos. Un consultante legal extranjero debe tener conocimiento del papel de el Tribunal canadiense sobre disputas comerciales en cuanto al negocio canadiense. Un consejero local debe ser utilizado si va a litigar en México o el Canadá. Este consejero debe ser capaz de ofrecer información valiosa sobre las costumbres locales seguidas tanto dentro como fuera de la corte.

Hay varias medidas que un individuo puede tomar para llegar a ser abogado o consultante legal extranjero efectivo. Primeramente, un(a) consultante debe saber el idioma y las costumbres de la ciudad y el país donde éste consultando. Segundo, un(a) consultante debe conocer a los funcionarios de la ciudad en el supuesto caso de que haya cualquier problema. Tercero, un consultante debe conocer a un consejero local para pedirle información general o consejos. Estas medidas, si son tomadas, facilitarán los trámites entre los distintos países y los asuntos no serán tan difíciles de comprender.